

Auf Basis eines marktgerechten Produktprogramms und effizienter Strukturen will MAN Heiztechnik nun die Herausforderungen im Vertrieb annehmen. Im Gespräch mit der Fachpresse äußerte sich das Führungsteam des Unternehmens Mitte August zur aktuellen Situation sowie zu den Zukunftsplanungen.*

Heiztechnik stellt Zukunftspläne vor

Auf Expansionskurs



Das Führungsteam der MAN Heiztechnik (v. l.): Siegbert Rottach (43), kaufmännischer Leiter, Adalbert Rizzetti (62), Geschäftsführer, und Markus Niedermayer (39), Gesamtvertriebsleiter

Bis weit in die neunziger Jahre hinein produzierte und vertrieb MAN Heiztechnik als reiner Brennerhersteller ausschließlich Raketebrenner sowie Öl- und Gas-Gebläsebrenner. Wegen der engen Vertriebspartnerschaft mit einem großen deutschen Heiztechnik-Anbieter beschränkten sich die Hamburger auf die Rolle eines Komponenten-Herstellers. Eine Reihe von Entwicklungen am Markt zwangen jedoch zum Handeln: Zum einen konnte MAN mangels entsprechender Produkte nicht am Gas-Boom partizipieren, zum anderen verstärkte sich der Trend zur Unit bei gleichzeitig rückläufigen Umsätzen im Marktsegment Brennertausch. „Wir haben die Wandlung zum Heiztechnik-Anbieter innerhalb weniger Jahre vollzogen. Ein erster Meilenstein war unsere Akquisition im Jahre 1997, durch die wir nach einigen Geburtswehen inzwischen im Gas-Brennwert-Sektor bestens aufgestellt sind. Und parallel dazu haben wir damals in Eigenregie um unseren Raketebrenner herum eine Öl-Unit entwickelt“, erläuterte Geschäftsführer Adalbert Rizzetti. Heute bietet das Unternehmen ein umfangreiches Heiztechnik-Programm an, das u. a. Gebläsebrenner, Units, Gas-Wand-

thermen und Gas-Brennwert-Geräte sowie Solarsysteme, Warmwasserspeicher und Kunststoff-Abgassysteme umfaßt. Um Synergien zu nutzen und Kosten zu reduzieren wurden die bisherigen Aktivitäten vom Standort Bremen in das Stammhaus nach Hamburg verlagert. Dies gilt auch für den gesamten Produktionsprozeß, für den die Hallenkapazität derzeit entsprechend erweitert wird. Dort erfolgt die Endmontage der von den Lieferanten vorgefertigten Module zur Herstellung der Brenner- und Heizkesselprodukte.

Enge Partnerschaft mit Fachbetrieben

Der Umsatz der MAN Heiztechnik GmbH, die eine 100%ige Tochtergesellschaft der MAN B&W Diesel AG, Augsburg, ist, erzielte in 2001 mit 170 Mitarbeitern einen Umsatz von 44 Millionen Euro. Im laufenden Geschäftsjahr wird ein Umsatz von ca. 50 Millionen Euro anvisiert. Bei einem

Exportanteil von 20 % in 2001 bleibt Deutschland der Kernmarkt, wobei der Auslandsanteil erhöht werden soll. Und so lange die Zahlen stimmen, werde die MAN Gruppe alle Zukunftsvorhaben im Bereich Heiztechnik weiterhin nach Kräften fördern, betonte die Geschäftsleitung. Um Marktanteile zu gewinnen und das Wachstum zu sichern, seien auch gezielte Akquisitionen denkbar. Ein idealer Übernahmekandidat müsse vor allem die Schlagkraft im Vertrieb nachhaltig er-

höhen. Das eingebrachte Produktprogramm habe eher untergeordnete Bedeutung. Zur Erweiterung des Kundenstammes will der Hamburger Heiztechnikanbieter in den nächsten Jahren eine enge Partnerschaft mit ca. 3000 ausgewählten Heizungsbau-Fachbetrieben aufbauen (derzeit hat man rund 500 Fachpartner). Das Unternehmen positioniert sich dabei als Anbieter hochwertiger Technik, die nicht auf den Massenmarkt abzielt. „Unser Kunde bietet in seiner Region Heiztechnik an, die man nicht an jeder Ecke bekommt, und wird deshalb auch nicht vom Mitbewerber unterboten – da stimmt die Marge noch“, erläuterte Gesamtvertriebsleiter Markus Niedermayer. In Regionen, wo eine bewährte Partnerschaft mit einem starken Großhandelspartner eine effektive Marktbearbeitung sicherstellt, setzt das Unternehmen auf den dreistufigen Vertriebsweg. Die flächendeckende Schnittstelle zu den Kunden bilden die MAN-eigenen 24 Verkaufs- und Servicebüros sowie die 13 Vertriebsrepräsentanten. □

* MAN Heiztechnik, 20457 Hamburg, Telefon (0 40) 74 09-1 67, Telefax (0 40) 74 09-2 01, Internet: www.man-heiztechnik.de